

MATERIAL DE APOIO

# **MÓDULO 08**

plano ê

ENTREGA - SUPORTE

## ENTREGA - SUPORTE

Para reforçar a importância de redobrar os cuidados com seu produto, vamos voltar em alguns pontos abordados aqui no Plano VÊ.

### ***SOBRE PIRATARIA***

É muito difícil garantir 100% que seu produto não será pirateado e vendido mais barato no mercado paralelo. Existem algumas ferramentas oferecidas pela própria hotmart que podem ajudar a reduzir esse tipo de ação.

Mas fora essas ferramentas, é muito importante que o produto ofereça benefícios extras além das aulas gravadas. De forma que o torne exclusivo e que o produto original se faça mais interessante mesmo sendo mais caro.

### ***E O QUE FAZER PARA TER UM PRODUTO DIFERENCIADO:***

**Garanta um bom suporte** – Ter um bom suporte é o básico que deve ser oferecido no seu produto. Ouvir os alunos, receber os feedbacks ter atenção nos alunos.

Manter um atendimento claro, com horários fixos de atendimento, ter regras do que pode e o que não pode ser respondido. Isso faz com que seu produto seja visto com olhar de responsabilidade.

**Conteúdo de extrema qualidade** – Entregar um produto que realmente cumpra com a transformação prometida e que seja completo. Materiais esclarecedores e com entregas claras.

## *DIFERENCIAIS NO SEU PRODUTO:*

- Bônus de qualidade que você possa adicionar ao seu produto. Lembrando que o bônus é algo a mais. Então tem que agregar valor ao produto principal e que seja algo que alimente o desejo do comprador.
- Comunidade de alunos onde você possa criar experiências adicionais para quem optar em fazer parte do seu curso. Fazer networking, tirar dúvidas etc.
- Um evento ao vivo que complemente a entrega do produto. Como por exemplo no Plano Vê, nós temos a formatura dos alunos.
- A gamificação do produto através de criação de fases a serem cumpridas com um objetivo de entrega final.
- Entrega de kits e produtos físicos que transformem a experiência do usuário. Além do curso online, ele recebe um produto físico que complementa a experiência e faz parte do curso.

É necessário observar o mercado, entender a audiência do especialista. Para entender a melhor entrega.

Lembrando que é importante manter o pé no chão na hora de pensar nas entregas. Elas devem estar condizentes com a capacidade real da agência e do especialista, além de estar dentro da realidade do cenário em que estiverem.

O que é importante?

Ter um bom conteúdo, que realmente gere resultados para o aluno e suporte.

Mesmo com todos os diferenciais, não quer dizer que você vai evitar a pirataria. Portanto é bom ter um departamento jurídico que possa dar o suporte necessário em casos assim.

## 5 – Valor do produto precisa ser compatível com a transformação:

Saber quanto vale a entrega do seu produto. Entender como ele está dentro do que se propõe a entregar.

## 6 – Diferenciais do produto:

Elencar tudo que agrega valor ao produto do seu especialista. O que pode ser considerado um diferencial real.

# *O QUE FAZER SE ERRAR NO PREÇO DO PRODUTO?*

Se você em algum momento chegar a cobrar mais alto e sentir que errou o preço. Para reduzir o produto, mas sem gerar insatisfação para quem o comprou com valor mais alto, você pode oferecer bônus que agreguem valor.

Também é possível dar desconto em uma outra oferta durante o lançamento por exemplo. O produto fica disponível por um valor mais alto, mas durante o lançamento, esse valor é reduzido em forma de desconto.

Você pode entender se o preço do produto está caro ou não, utilizando os gráficos de parcelamento disponível na Hotmart.

O gráfico ideal, é que o número de vendas à vista esteja próximo ao número de vendas parceladas. Caso seu gráfico esteja com uma diferença muito grande, sendo que o parcelamento é bem maior, pode ser um indicador de que seu produto está muito caro para o mercado.

## COMO COMBATER OBJEÇÕES DE PREÇO?

### 1 – Melhorar a oferta:

Adicionar bônus, benefícios etc.

### 2 – Qualificar a lead:

Trazer um público mais qualificado através dos criativos, segmentação etc.

### 3 – Melhorar a copy:

Como apresentar a oferta, como fazer a quebra de objeção de preço.

### 4 – Base de conteúdo bem feita:

Conteúdo alinhado com avatar. Gerar desejo através do conteúdo gratuito.

### 5 – Trabalhar o branding:

Gerar confiança da marca com público: Boa reputação, bom atendimento etc.

### 6 – Prova social:

Quanto mais depoimentos você tem, melhor é para a marca.

Todos esses pontos são importantes para construir a precificação do produto. Pensando além e criando um produto que esteja adequado para o mercado.

# plano ê

**PRODUZIDO POR:**

**AUTORIA:**

Ellen Salomão

**PRODUÇÃO:**

Felipe Botelho e Guilherme Feix

**DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:**

Gubbio Adson e Pedro Veloso